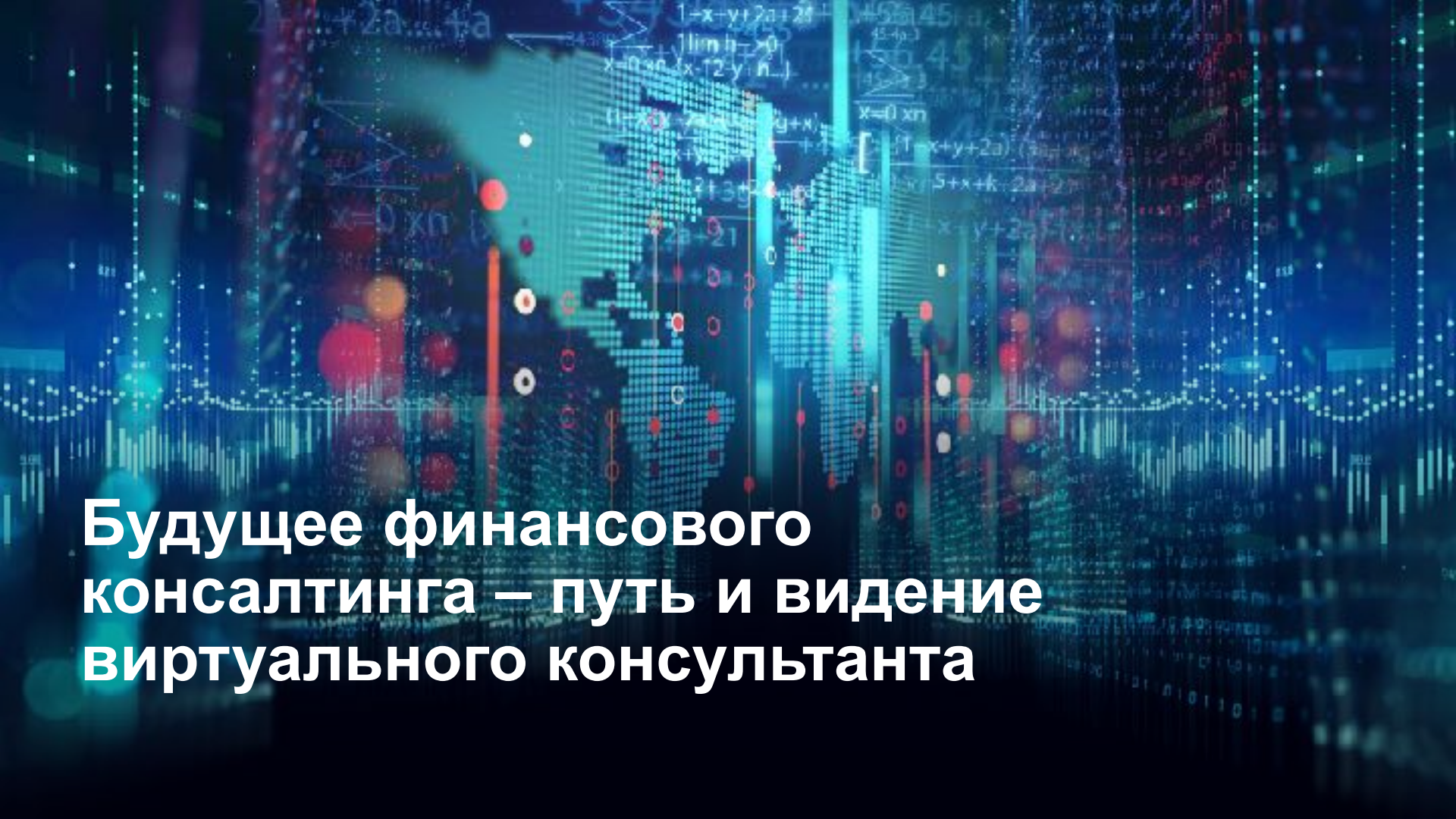


The background is a complex digital collage. It features various mathematical formulas such as $2x^2 + 2a... + a$, $1-x+y+2a+21$, $\lim_{n \rightarrow \infty} h = 0$, $x=0 \cdot x^n$, $1-x+y+2a$, $5+x+k-2a+2m$, $x-y+2a$, and 0110 . There are also data visualizations including a line graph with a peak, a bar chart, and a scatter plot with red and white dots. The overall color scheme is dark blue and black, with glowing cyan and red elements.

Будущее финансового консалтинга – путь и видение виртуального консультанта

Agenda

Введение

Бизнес-модель и услуги

Маркетинг и отношения с клиентами

Советы начинающим консультантам

Будущее финансового консалтинга

Профиль клиента и предпочтения

Проф ассоциации и инструменты

Анализ моделей Fee-Only &
Commission based

Путь Дерек Нотмана в сферу финансового консалтинга

- Решение стать финансовым консультантом
 - Страсть помогать людям с деньгами
 - Стремление к предпринимательской свободе
- Бэкграунд в антропологии
 - Взгляд на финансовое планирование как на способ повлиять на жизни
- Трудности на начальном этапе
 - Начал в 26 лет
 - Потребовалось 6 месяцев, чтобы привлечь первого клиента



Использование модели «Виртуальный CFP®»

- Модель Виртуального CFP®
 - Предоставление финансовых консультаций удаленно
 - Использует технологии для коммуникации
- Раннее принятие Дерекком
 - Один из первых, кто принял эту модель
 - Использует видеозвонки, инструменты электронной подписи и клиентские порталы
- Преимущества метода
 - Экономит время
 - Обеспечивает гибкость
 - Особенно ценится занятыми предпринимателями.





Бизнес-модель и конкурентное преимущество

- Целевая аудитория
 - Владельцы бизнеса и специалисты с высоким доходом
- Конкурентное преимущество
 - Прозрачное, платное, комплексное планирование
 - Виртуальный опыт с использованием технологий
- Стратегия работы с клиентской базой
 - Ограниченная клиентская база
 - Фокус на предоставлении высококачественного обслуживания
 - Более лояльные клиенты



Предлагаемые услуги (и наиболее востребованные)

- Комплексное финансовое планирование
 - Включая персонализированные советы и стратегии
- Управление капиталом
 - Фокус на росте и сохранении капитала
- Налоговые стратегии
 - Оптимизация налоговой эффективности и экономии
- Услуги виртуального семейного офиса
 - Комплексная финансовая поддержка
- Наиболее востребованные услуги
 - Налоговое планирование
 - Стратегия управления денежным потоком

Отрицательный клиентский опыт и извлеченные уроки

- Проблемы совместимости с клиентом
 - Изначально не каждый клиент подходит
 - Важно выявлять несоответствия как можно раньше
- Стратегия расставания
 - Дерек научился расставаться с уважением
 - Доверяй своей интуиции при взаимодействии с клиентами
- Превращаем негатив в позитив
 - Открытое общение как ключевая стратегия
 - Извлечение уроков из негативного опыта



Методы маркетинга и продвижения

- Методы маркетинга и продвижения
 - Контент-маркетинг и блоггинг
 - Социальные сети, особенно LinkedIn
 - Подкасты и рекомендации
 - Лидогенерация в онлайн
 - Образовательный контент
- Установление доверия с клиентами
 - Прозрачность и личные отношения
 - Надежность и постоянство точек соприкосновения при обслуживании
 - Делиться своей историей и ценностями
 - Соблюдение фидуциарных стандартов

Ошибки, которые часто совершают начинающие консультанты

- Отсутствие ниши
 - Отсутствие специализации в определенной области
- Игнорирование лидогенерации
 - Недостаточное внимание привлечению новых клиентов
- Придерживаясь устаревших методов
 - Использование старых стратегий, которые больше не эффективны
- Чрезмерное выпячивание продуктов
 - Слишком много внимания уделяется продаже продуктов, а не планированию
- Важность планирования и технологий
 - Консультанты должны отдавать приоритет планированию и использованию технологий





Советы начинающим консультантам

- Будь смелее
 - Примите изменения и вызовы
 - Наполнитесь уверенностью
- Обучайте
 - Делитесь знаниями и идеями
 - Пропагандируйте непрерывное обучение
- Используйте современные технологии
 - Используйте технологии для повышения эффективности
 - Будьте в курсе последних инструментов
- Ищите глобальное обучение
 - Расширяйте свои горизонты
- Действуйте добросовестно

Будущее финансового консалтинга

- Консультанты, дополненные технологиями
 - Фокус на комплексных, персонализированных консультациях
- Рекомендуется к изучению
 - Поведенческие финансы
 - Психология
- Использование технологий
 - Инструменты искусственного интеллекта
 - Цифровые инструменты



Типичные клиенты

- Демография
 - Предприниматели и профессионалы
 - Возраст 30–50 лет
- Финансовое положение
 - Доход \$150K+
 - Активы \$500K+
- Личные качества
 - Амбициозные
 - Ориентированные на семью
 - Знакомые с технологиями



Fee-Only vs Commission – Взгляд Дерека



Преимущества модели Fee-Only

Прозрачность и
доверие являются
ключевыми
факторами
Соответствует
интересам клиента



Место для КОМИССИЙ

Должны быть
раскрыты
Могут быть
приемлемыми в
определенных
ситуациях



Модель Дерека

Преимущественно
fee-only
Сторонник подхода
fee-only

Переход от комиссий к Fee-Only

Постепенный переход

- Внедряйте изменения шаг за шагом
- Минимизируйте неудобства для клиентов

Открытая коммуникация

- Объясните причины изменений
- Убедитесь, что клиенты понимают преимущества

Ожидайте корректировок в первое время

- Будьте готовы к проблемам на старте
- Мониторинг и адаптация по отзывам

Сосредоточьтесь на создании ценности

Определите услуги

Сужайте клиентскую базу

Инструменты и ПО

- **Asset-Map**
 - Инструмент визуального финансового планирования
- **RightCapital**
 - Комплексное ПО для финансового планирования
- **Redtail или Wealthbox CRM**
 - Инструмент управления взаимоотношениями с клиентами
- **Altruist**
 - Платформа для инвестирования и кастами
- **Holistiplan**
 - ПО для налогового планирования
- **Wealth.com**
 - Планирование имущества (наследства)





Профессиональные ассоциации

- CFP® Membership
 - Обеспечивает доверие
 - Предлагает возможности обучения
 - Обеспечивает нетворкинг
 - Укрепляет доверие клиентов
- MDRT Lifetime member
 - Поддерживает профессиональное развитие
 - Обеспечивает нетворкинг
 - Возможности наставничества
- Alumni – The American College of Financial Services
 - Повышает доверие
 - Предоставляет образовательные ресурсы

Спасибо!

Follow Derek Notman on
LinkedIn



Подпишись на Rethink.
Financial Advice Podcast

